

**UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS**



**FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS  
TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

**Implementación de Control Interno en el Área de Ventas y  
su Influencia en la Rentabilidad de la Empresa Anglo  
American Trading Co S.A Lima 2018.**

**PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
CONTABLES Y FINANCIERAS**

**AUTOR**

**Santillán Tucto, Yosh**

**ASESOR**

**Mg. MILLÁN BAZÁN, CESAR AUGUSTO**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ÉTICAS, CONTABLES EN EMPRESAS  
PÚBLICAS Y PRIVADAS**

**LIMA, PERÚ**

**AGOSTO 2018**

## Resumen

El presente trabajo de investigación lleva como título, *Implementación de Control Interno en el Área de Ventas y su Influencia en la Rentabilidad de la Empresa Anglo American Trading Co S.A*, para optar el grado de Bachiller en la carrera profesional de contabilidad y finanzas, tiene como objetivo implementar el sistema de control interno en el área de ventas, mediante procesos técnicas contables que influye en la rentabilidad para tal efecto se empleó un diseño pre experimental y se utilizó método nivel explicativo, este tipo de investigación es apropiada para conocer posibles relaciones de causa, observando que ciertos hechos han ocurrido buscando en el pasado los problemas que ocasionaron con relación a las ventas, constituye el plan general del investigador para obtener respuestas a las interrogantes planteadas o comprobar la hipótesis de investigación. La población está conformada por todo el personal que la labora en la empresa Anglo American Trading CO S.A que hacienden a 50 trabajadores, para la obtención de muestra está constituida por la información de los años anteriores en el área de ventas, para obtener los datos de las variables, se estableció la técnica de análisis entrevista, se procedió el proceso cualitativo con un grupo de trabajadores, eventos, sucesos, etc. Los resultados de implementar el control interno en el área de ventas son con la finalidad de lograr los objetivos trazados por la empresa en el año 2017, mejoraría el nivel de ventas que beneficiara a los trabajadores, clientes, proveedores y entidades financieras, etc.

Palabras claves: Control Interno, Ventas

## **Abstract**

The present research work is titled, Implementation of Internal Control in the Sales Area and its Influence on the Profitability of the Company Anglo American Trading Co SA, to opt for the Bachelor's degree in the professional career of accounting and finance, has as objective to implement the internal control system in the sales area, through technical accounting processes that influence the profitability for this purpose a pre-experimental design was used and the explanatory level method was used, this type of investigation is appropriate to establish possible cause relationships - Effect noting that certain events have occurred in the past looking for the problems that caused in relation to sales, is the general plan of the researcher to get answers to the questions raised or check the research hypothesis. The population is made up of all the personnel that works in the company Anglo American Trading CO SA that they do to 50 workers, to obtain the sample is constituted by the information of the previous years in the sales area, to obtain the data of the variables, the interview analysis technique was established, the qualitative process was carried out with a group of workers, events, events, etc. The results of implementing internal control in the sales area are in order to achieve the objectives set by the company in 2017, improve the level of sales that will benefit workers, customers, suppliers and financial institutions, etc.

Keywords: Internal Control, Sales.

## Tabla de Contenido

	<b>Pag.</b>
Resumen	
Abstract	
1 Problema de Investigación .....	1
1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	1
1.2 Planteamiento del Problema .....	3
1.2.1 Problema General.....	3
1.2.2 Problema Específico .....	3
1.3 Objetivos de la Investigación.....	4
1.3.1 Objetivo General.....	4
1.3.2 Objetivos Específicos .....	4
1.4 Justificación de la Investigación.....	4
1.4.1 Justificación Teórica .....	4
1.4.2 Justificación Práctica .....	4
1.4.3 Justificación Metodológica.....	5
1.4.4 Importancia .....	5
2 Marco Teórico.....	6
2.1 Antecedentes .....	6
2.1.1 Internacionales.....	6
2.1.2 Nacionales .....	9
2.2 Bases Teóricas .....	11
2.2.1 Control Interno de Ventas.....	11
2.2.2 Rentabilidad.....	19
2.3 Definición de Términos Básicos.....	26
3 Conclusiones	
4 Recomendaciones	
5 Aporte científico del investigador	
6 Cronograma de Actividades	
7 Referencias	

# **1 Problema de Investigación**

## **1.1 Descripción de la Realidad Problemática.**

En el ámbito presente, la situación que nos muestra nuestro país es muy evidente que si uno se propone salir adelante tiene que hacerlo con mucha dedicación, esfuerzo y trabajo para el logro de los objetivos.

En los últimos años nuestro país se encuentra en el proceso de desarrollo con la implementación de las empresa ya sean pequeñas y medianas empresas, la mayor parte de las empresas peruanas no cuentan con el adecuado implementación del control interno, ya que las empresas son generalmente familiares y no tienen conocimientos necesarios para la implementación del control interno, en estas empresas existen trabajadores que no cuenta con la capacidad de poder dirigir una compañía y muchas de estas empresas no se logran posesionar en el mercado y corren el riesgo de ser liquidado.

En nuestro país las empresas para crecer económicamente y financiera es importante contar con financiamientos externos ya que con el capital personal no es suficiente para que la empresa esté en marcha, por lo tanto para que las instituciones financieras otorguen crédito a las empresas lo primero que solicita son las declaraciones mensuales y anuales de sus ingresos y egresos para medir si la empresa esta con la capacidad de cubrir sus obligaciones financieras, por ello es necesario contar con un adecuado control interno para que ayude a que los registros contables y financieras sean registradas según las normas reglamentos establecidos y puedan brindar una información oportuna y confiable ante las entidades financieras.

En el mundo globalizado las empresas se desarrollan con la necesidad de implementar nuevos procesos para un buen manejo organizacional y diversificar o designar a cada uno de los trabajadores la labor que deben desarrollar en cada una de las áreas administrativas y operativas.

El control interno es una área muy importante que colabora en la empresa con la finalidad de minimizar el riesgo, los errores accidentados al momento de contabilizar las operaciones, al minimizar el riesgo se estará realizando una buena gestión de la empresa que beneficiará a los trabajadores, directivos y terceros, ayuda a que la empresa pueda generar mayores controles para el logro de los objetivos.

En el Perú las empresas textiles han incrementado de manera significativa y con ello el número de empresarios no tiene el conocimiento necesario sobre la función principal que ejerce el control interno, la mayoría de las empresas para reducir gastos reducen el número de trabajadores, en la designación de cada área existen personal que no tiene conocimientos básicos o no cuentan con ninguna experiencia, sin preparación para poder controlar las operaciones y eso repercute en la desconformidad de parte de los clientes, a futuro la pérdida de cliente, por ello es importante designar al personal idóneo para cada área.

Las decisiones correctas, conducirán a incrementar los ingresos de la empresa y maximizar el valor de la empresa, por ello es necesario contar con un área de control interno en la empresa para que puedan brindar una información razonable y veraz para una buena toma decisiones adecuadas para que la empresa esté en marcha. Si las decisiones son apropiadas la empresa cumplirá con sus objetivos trazados.

En el Perú existe mucha informalidad de los pequeños empresarios que repercute en la venta, ya que importan desde china prendas elaboradas para la venta directa esto es una amenaza para las pequeñas y medianas empresas. Y esto hará que las empresas formales pierdan clientes, y al perder clientes sus ingresos serán mucho menor.

Vale señalar que en muchas ocasiones el personal de área de ventas no realiza adecuadamente los procesos de ventas para la culminación de la venta final. Por ello es necesario conocer los productos que están en la venta para poder captar clientes.

Debemos indicar que toda estructura de control interno se encuentra sujeta al riesgo una de ellas es el factor humano que forma parte del control, por tal motivo las grandes empresas implementa el control interno para minimizar posibles riesgos que perjudican a las entidades, porque el control interno es una área específica que pueden identificar los posibles riesgos que son entorpecida por un empleado que no atendió las instrucciones que se les brinda, ya sea por descuido, cansancio, con un adecuado control todo esto se minimiza para el bienestar de la empresa.

Los funcionarios y colaboradores en general tienen la responsabilidad de adecuarse a un control interno, cuyos procedimientos deben ser incorporados en cada área de la empresa y las funciones que deben cumplir durante el horario de trabajo de esta manera puedan comunicar a

sus superiores quienes no están cumpliendo con las políticas o códigos de trabajo establecido, de acuerdo a la información decepcionada se pueden tomar acciones para que no perjudica con el funcionamiento de la empresa.

La empresa Anglo American Trading S.A se encuentra ubicada en Jr. Manuel Angosto N° 744 Cercado de Lima, el giro de negocio de la empresa es la compra y venta de telas, inicio sus actividades en el año 1955, fundada por los señores: Geller Levy Leon, Haftel Aby, y su gerente actual el Sr. Mio Elias Juan Manuel.

Su misión de la empresa es, ser líderes en la distribución de telas nacionales e importadas para los grandes mercados del consumo masivo, que satisfaga la necesidad de vestir a la moda con precios bajos, a través de una estrecha colaboración con los fabricantes textiles y la participación de nuestro grupo humano, profesional e integrado.

La problemática de la empresa Anglo American Trading Co S.A, presenta problemas referentes a incumplimiento en el control interno de ventas, procesos operativos de ventas, establecimiento de objetivos, supervisión, que está repercutiendo en la rentabilidad, incremento de ingresos, margen de utilidad sobre ventas, calidad de productos, perjudicando el normal funcionamiento de la empresa.

## **1.2 Planteamiento del Problema**

### **1.2.1 Problema General.**

¿De qué manera la implementación del control interno en el área ventas influye en la rentabilidad de la empresa Anglo American Trading CO S.A Lima 2018?

### **1.2.2 Problema Específico**

¿Cómo influyen los procesos operativos de ventas en el incremento de ingresos de la empresa Anglo American Trading Co S.A.?

¿Cómo influye la evaluación de riesgos en la calidad de producto en la empresa Anglo American Trading Co S.A.?

¿Cómo influye la supervisión en el margen de ganancia sobre las ventas en la empresa Anglo American Trading Co S.A.?

### **1.3 Objetivos de la Investigación**

#### **1.3.1 Objetivo General**

Explicar la influencia de la implementación de control interno de ventas en la rentabilidad de la empresa Anglo American Trading Co S.A Lima 2018

#### **1.3.2 Objetivos Específicos**

Explicar la influencia de proceso de ventas en el incremento de ingresos de la empresa Anglo American Trading Co S.A.

Explicar la influencia de la evaluación de riesgos en la calidad del producto de la empresa Anglo American Trading Co S.A

Explicar la influencia de la supervisión en el margen de ganancia sobre las ventas en la empresa Anglo American Trading Co S.A.

### **1.4 Justificación de la Investigación**

#### **1.4.1 Justificación Teórica**

La justificación teórica de esta investigación es de mucha importancia porque a través de esta, se procederá con la implementación de control interno y mejorar en la rentabilidad de la organización la cual beneficiara a los directivos, trabajadores y terceros, la cual permitirá el cumplimiento de los objetivos, asimismo es significativo impulsar el funcionamiento de control interno a favor de la empresa, mediante el resultado de investigación podemos colaborar con la descripción de los factores positivos que ocasionan el control interno, mitigando los posibles riesgos que se presentan en la empresa.

#### **1.4.2 Justificación Práctica**

Debido a la importancia que presenta el control interno en las ventas este trabajo busca fundamentalmente mejorar los procesos de venta para el logro los objetivos de la empresa, evaluando las actividades y controles operativos en ventas e informar los grados de eficacia



eficiencia en la rentabilidad y proporcionar a la gerencia mayor información sobre las ventas actuales, lo cual será de suma importancia en la toma de decisiones.

### **1.4.3 Justificación Metodológica**

La justificación metodológica de esta investigación es brindar a otros investigadores los instrumentos necesarios y confiables que puedan emplearse en otras investigaciones relacionadas con las variables de implementación de control interno y en la rentabilidad.

### **1.4.4 Importancia.**

La presente tesis es importante para optar el grado de BACHILLER en la universidad peruana las Américas, los resultados de la investigación permitirán mejorara en los procesos de venta a la empresa Anglo American Trading CO S.A para el logro de sus objetivos.

## 2 Marco Teórico

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacionales.

Granda. Mendoza (2017) realizaron la investigación: *implementación control interno en departamento de ventas utilizando coso III en la empresa comercial Mermex*, tesis pregrado, en la universidad de Guayaquil. Su **objetivo** general implementar control interno en departamento de Ventas Utilizando Coso III en la empresa comercial Mermex. La **Población**, para el presente trabajo de investigación se trabajará con documentos como: órdenes de compra y facturas, con una población de 255 comprobantes. La **muestra** del proyecto de investigación se prevé que existe una población de 255 de comprobantes que fueron realizados en la entidad en el año 2013, con un nivel de confianza del 95% con un error que se estima de un 5%. Se utilizó metodológicamente **un diseño experimental**, tipo de investigación de campo porque se realizó una recopilación de información en el lugar del hecho en donde se produce el problema de control interno en ventas con el fin de proporcionar una solución específica. Al analizar los **resultados** se concluye que el control interno de la compañía se refleja con deficiencias que afectan directamente el desenvolvimiento y la rentabilidad de la compañía. Según el diagnóstico los componentes que resultaron más afectados constituyen

Aplicar normativas de control de la información para la toma de decisiones efectivas del nivel estratégico de la empresa. Los componentes más afectados fueron el Monitoreo y Ambiente de Control.

En base a estos resultados la propuesta ha sido estructurada en base a líneas de acción relacionadas con políticas y procedimientos que deberán ser sociabilizados y difundidos por la compañía con el objetivo de fortalecer el componente de comunicación e información y evitar los desconocimientos de las mismas por parte del personal de ventas tanto nuevo como antiguo. Es importante puntualizar que ninguna metodología de control interno es eficaz si no existe un adecuado manejo de las observaciones y gestión de seguimiento relacionadas con las mismas. Por lo general la instancia de Auditoria Interna, Contraloría o quien haga sus veces deberá realizar esta gestión y comunicar los resultados de las revisiones mediante la metodología de determinación del riesgo que se sugiere en la propuesta.

Morante (2016) realizó la investigación: *estrategias para mejorar la rentabilidad de la distribuidora de bebida gaseosa XYZ*, Tesis Pregrado, en la universidad Guayaquil. Su **objetivo** general es promover estrategias que permitan mejorar la poca liquidez que tiene la Distribuidora de bebidas Gaseosas XYZ de la ciudad General Villamil playas. Se utilizó metodológicamente **inductivo** partiendo de lo individual a lo general es decir obteniendo información de cada uno de los componentes del problema a través de conversaciones con el propietario de la distribuidora. Al analizar los **resultados** se concluye que la crisis que enfrenta el país y los constantes cambios de impuestos dentro de la categoría de bebidas gaseosas, la distribuidora podría mejorar su situación financiera y administrativa para lograr un mejor desenvolvimiento de actividades, conservar los actuales clientes y conquistar nuevos compradores.

De igual manera al realizarse el seminario de motivación, se pudo notar en la mayoría de los colaboradores un cambio positivo en su modo de trabajar, siendo de carácter afirmativo esta aptitud para alcanzar el objetivo propuesto.

Dentro de la propuesta tenemos el conforming, que, de llevarse a cabo, será muy beneficioso para lograr superar la iliquidez actual de la distribuidora, por lo pronto ya se apertura la respectiva cuenta corriente en el Banco.

Se espera que luego de aplicarse las estrategias planteadas en el numeral 5.5 de la propuesta, se vean resultados óptimos, ejecución de estrategias que deben ser supervisada por la autora de este trabajo, en conjunto con la Gerencia del negocio, para evaluarlas y garantizar la toma de decisiones más adecuadas.

Aguirre (2015), investigo sobre, *propuestas de un sistema de control interno basado en el método coso, debido a las diferencias actuales encontradas en los procedimientos en el área de ventas de la Agromaisa s.a*, Tesis Pregrado, en la universidad Guayaquil. Su **objetivo** determinar un programa de mejoramiento de los procesos operativos, aspectos contables y activos del sistema de control interno actual, por medio del método coso para optimizar las operaciones en el área de ventas para la organización Agromaisa S.A. la **población** en la presente investigación son los trabajadores de la empresa Agormaisa S.A, debido a que en esta campaña en la cual se aplicara el control interno coso, lo cual es un total de 250 empleados. La **muestra** es cada uno de los individuos que intervienen en esta investigación tiene iguales probabilidades de ser escogido perteneciendo así a una parte de nuestra investigación para determinar la muestra del proyecto, se utilizara la fórmula de población finita. Se utilizó metodológicamente **un diseño experimental** tipo de investigación descriptiva. Al finalizar los

**resultados** se concluye que se desarrolló el sistema de control interno basado en el método COSO, que es un programa de control total en todos los aspectos organizacionales de un negocio, especialmente en el área de venta y de esta forma permite visualizar el control de despacho de mercadería. Se supervisa los procesos y controles que se manejan en el área de venta. Con el Método COSO actualmente los Estados Financieros proveen Información útil y de forma oportuna para la toma de decisiones.

Pilaloo, Orralla (2016), investigo sobre, *control interno al área de ventas para mejorar la rentabilidad en Borleti S.A*”, Tesis Pregrado, en la universidad de Guayaquil, Su **objetivo** general es diseñar un sistema de control interno que fortalezca el área de ventas para mejorar la contabilidad y por ende la rentabilidad en la empresa Borleti S.A. La **población** en la presente investigación estuvo conformada por 38 colaboradores de distintas áreas. La **muestra** que se empleara es muestreo no probabilista, ya que el estudio se enfoca en el área de ventas, considerando que el universo a investigar es mínimo, será necesario trabajar con el 100% de colaboradores. Se utilizó metodológicamente **un diseño cuantitativo**, tipo de investigación descriptiva. Al analizar los **resultados** no tiene políticas establecidas, para la correcta implementación de los procesos del control interno, por ello, no tienen trabajos en conjunto para desarrollarse con un crecimiento general. Asimismo, la falta de comunicación entre personal en la empresa se ha producido que la entidad se exponga a constantes errores significativos, por desconocimientos de cómo se deben ejecutar los procedimientos de manera correcta.

Asimismo, se observan errores en la Administración al momento de seleccionar personales y determinar las funciones para cada trabajador de la empresa. A lo largo de nuestra investigación hallamos que un solo personal desarrolla distintas actividades dentro de la empresa como por ejemplo realiza facturación, evaluación de créditos, elaboración de presupuestos y cobranza. Esto hace que los errores sean constantes por la carga laboral hacia el empleado, hace que los objetivos de la compañía no sean cumplidos según lo planificado. También no se encuentran detallados las funciones y responsabilidades del personal del área de ventas. Esto perjudica a la empresa ya que al no tener bien detallado las funciones y responsabilidades no hay un responsable para hacer conocer sus errores para la subsanación correspondiente.

Asimismo, la empresa no cuenta con un adecuado sistema informático que permita agilizar las tareas dentro del área de ventas, esto hace que se pierda tiempo y se mal utilice los recursos materiales además no se tenga información actualizada.

Toro (2015), investigo sobre, *el control interno y su efecto en la rentabilidad de la empresa cerámicas S.A*, Tesis Pregrado, en la universidad de Guayaquil, Su **objetivo** general es indagar como el control interno mejora la rentabilidad de la empresa. La **población** está conformada por los empleados de la organización cerámicos, en total son 12 colaboradores. La **muestra** se implementará el método muestreo aleatorio simple y se utiliza la tabla de números aleatorios. Se utilizó metodológicamente **un diseño no experimental** tipo de investigación de campo. Al finalizar los **resultados** se concluyen, mediante los resultados de la encuesta ha determinado la falta de un sistema de control a nivel organizacional ya que dicho modelo cumplirá la meta de ser más competitivos en el mercado.

El personal operativo de la organización determina que no se ha realizado por parte de la compañía una evaluación al personal para determinar las capacidades y la eficiencia de los mismos sobre sus respectivas áreas y funciones, por lo que están de acuerdo en que la empresa permita examinar la gestión de los mismos para realizar las correcciones necesarias y poder mejorar supervisión para tomar decisiones y tener un mejor control interno.

Una parte del personal indica que la implementación de un sistema de control interno en la organización afecta la parte económica de la empresa por la debida implementación de recursos humanos y herramientas por los costos altos del modelo eficiente.

### 2.1.2 Nacionales

Herrera (2017), investigo sobre, *control interno en el área de ventas y su efecto en la rentabilidad de la empresa agropecuario Avicasa Norteña S.A.C*, Tesis Pregrado, en la universidad Cesar Vallejo, Su **objetivo** general es determinar el efecto de control interno de la área de ventas en la rentabilidad. La población es una organización agropecuaria avicasa Norteña S.A.C. la muestra la organización agropecuaria avicasa Norteña S.A.C año 2017. Se utilizó metodológicamente tiene diseño no experimental, nivel descriptivo. Al analizar los resultados se concluye que se identificó los errores en la área del control interno en el área de ventas tales como la carencia de un manual de organización y funciones, falta de un manual de procedimientos, asimismo las políticas están establecidas de manera verbal, a esto se suma la falta de capacitaciones a los empleados de ventas, existen 85 ventas anuladas de las cuales 46 fueron anuladas porque los pedidos no fueron entregados al cliente en el tiempo acordado y 39 fueron anulados por errores en los datos; otra deficiencia es la pérdida de 9,197.10 kg de huevos encontrados al comparar la cantidad de salidas de huevos según el registro de inventarios y el reporte de ventas generado por el sistema contable esto se debe a que la jefa de ventas no verifica el pedido antes de su despacho; también se encontró que los

comprobantes emitidos no concuerdan con los ingresos del registro de ventas por la existencia de 365 boletas de venta blancas generando riesgo de sanciones tributarias.

Gutiérrez (2016) investigo sobre, *implementación de un adecuado sistema de control interno en mejora del área de almacén en le Mype Gutiérrez rubro plásticos*, ubicado en la ciudad de Lima, Tesis Pregrado, en la universidad católica los Ángeles Chimbote, Su **objetivo** general es establecer los modelos de control interno para la empresa Gutiérrez EIRL del giro de negocio en plástico que ayuda a mejorar en el desarrollo de métodos para un crecimiento adecuado del negocio. La **población** y **muestra** según la aplicación del método de investigación bibliográfica no es aplicable alguna población ni muestra. Se utilizó metodológicamente **un diseño no experimental**. Al finalizar los resultados se concluye que se logró establecer el modelo de cómo realizar el concurso de los componentes del control interno que pueden facilitar la buena ejecución de administración del área de almacén de las MYPE. Según las encuestas realizadas a la MYPE Gutiérrez EIRL.

Se determinó los requisitos para la correcta evaluación y retroalimentación después de conocer la problemática actual de la falta de aplicación del efectivo sistema de control interno en la unidad de estudio.

Fernández y Lázaro (2016) investigo sobre, *“sistema de control interno en ventas para la mejora en la gestión comercial de distribuidora deportiva del norte S.A.C”*. Ubicado en la ciudad de Trujillo, Tesis Pregrado, en la universidad Privada del Norte. Su **objetivo** general es explicar de qué manera el sistema de control interno en el área de ventas mejora la gestión comercial de distribuidora deportiva del norte S.A.C. La **población** información del área de ventas de la empresa. La **muestra** información del área de ventas del primer semestre 2016 (Enero – Junio). Se utilizó metodológicamente **un diseño no experimental**, investigación se enmarco en la justificación aplicativa o práctica. Al analizar los **resultados** se concluye que el sistema de control interno en el área de ventas, permitió obtener un mejor proceso operativo en el área, un MOF donde se pudo reorganizar el Organigrama y definir de forma específica las funciones de los empleados involucrados en el área, la cual estos cambios permitieron mejorar en el crecimiento económico y comercial de la entidad Distribuidora Deportiva del Norte S.A.C.

Rodríguez y Julca (2016). Investigo sobre, *el sistema de control interno en el proceso de producción y la mejora de la situación económica en mueblería Medrano S.A.C*. Ubicado en la ciudad de Trujillo, Tesis Pregrado, en la universidad Privada del Norte, Su **objetivo** general es

demostrar que la implementación del sistema de control interno en el proceso de producción mejore la situación económica. La **población** es el modelo de producción de la entidad Mueblería Medrano S.A.C. La **muestra** proceso de producción. Se utilizó metodológicamente **un diseño pre experimental** y procedimientos de técnicas. Al analizar los **resultados** se concluye que el sistema de control interno, mejoraría en la situación financiera de la entidad Mueblería Medrano S.A.C. de Trujillo. Dicha mejora se expresa en 15.39% ya que se incrementa la correcta rotación de inventarios dando lugar a un resultado de aproximadamente 2 veces al año que se mejora la rotación de éstos.

Huachua (2016), investigo, *importancia de un eficaz y efectivo control interno de ventas de la Mype distribuidora comercial Santa Rita*, ubicado en el distrito de Jesús María, Tesis Pregrado, en la universidad católica los Ángeles de Chimbote, Su **objetivo** general se logra establecer un efectivo y eficaz control interno en el área de ventas de una MYPE distribuidora comercial santa Rita. La **población. Muestra**, según el método de investigación bibliográfica y documental no es aplicable alguna población ni muestra. Se utilizó metodológicamente **un diseño no experimental**. Al analizar los **resultados** se concluye que se logró establecer el modo como la sinergia miento de los procesos del control interno en el área de ventas pueden facilitar el buen gobierno de las MYPES lo cual se aprecia en la rentabilidad de la misma. Según las encuestas realizadas a la MYPE Distribuidora Comercial SANTA RITA.

## 2.2 Bases Teóricas

### 2.2.1 Control Interno de Ventas

#### 2.2.1.1 Definiciones

Meléndez (2016) El control interno de ventas son: Establecidos por distintos procesos, cada uno de ellos con obligaciones establecidas. Los dirigentes, la dirección y los auditores internos, los empleados de otras áreas contribuyan; con el desarrollo del sistema de control interno de ventas para que funcione con efectividad, eficacia y economía. Con una organización sólida para emprender con el logro de los objetivos, con eficacia y economía en los procedimientos de cada empresa en el departamento de ventas. (p. 20)

Salas (2014) El control interno de ventas define como “La organización es una incorporación de métodos, funciones, actividades, subsistemas, y personas que están

constituidas o conscientemente segregados para afirmar los beneficios que aseguran con el cumplimiento de metas” (P. 14)

Vásquez (2016) El control interno son: Procedimientos que son ejecutados por la gerencia, la gestión y los empleados de un ente que son establecidos para proveer una calidad de confianza en cuanto a la obtención de objetivos establecidos con los procedimientos, la indagación y el desempeño. (P. 144)

### **2.2.1.2      *Objetivos***

Estupiñan (2013), menciona que, el control interno es un procedimiento de actividades y funciones que los activos están apropiadamente protegidos y que las operaciones contables sean coherentes con el giro de negocio que desarrolla la entidad de manera eficaz según las directrices marcadas por la dirección. (p. 3)

Khoury (2014), menciona, “emprender la eficacia, eficiencia, claridad y recursos en los procedimientos de la empresa, asimismo como la excelencia de los servicios que presta” (p. 11)

### **2.2.1.3      *Acciones de Control***

Santillana (2015), menciona que, se debe preparar una base de datos con información de precios de venta autorizados. Estas informaciones deben contener procedimientos específicos para añadir lista de artículos nuevos o excluir testimonios contenidas en ellos, especificar los criterios y políticas de manera clara y concisa las rebajas y descuentos referentes a las ventas realizadas y permiso de las devoluciones de mercancías. Ampliar rutinas automatizadas para innovar bonificaciones por magnitud y computar o evidenciar descuentos por reembolso momentáneo tomadas por los clientes, diseñar e establecer, con soporte de tecnologías de la investigación, un método que precise aspectos de tiempo, cifra y razón social del comprador, numero de pedido aplazados, causas de demora, tiempo estimada de surtimiento, acciones de rastreo con el comprador. (p. 16)

Mendoza. Pérez. Cuellar. (2014), menciona que, Los sistemas controlados hubo un cambio de manera acelerada en los últimos años, actualmente pasan desapercibidos para muchas personas luego presentan pocos o ninguna dificultad, las técnicas de inspección se han renovado a través de los tiempos, sin embargo, es inmensamente significativo que se conozca las hipótesis básicas de revisión. (p. 3)



#### **2.2.1.4      *Principios del Sistema de Control Interno***

Mesa (2014), menciona según, La Resolución de Contraloría N° 320- 2006-CGR que aprueba las «Normas de Control Interno» señala que la adecuada información sistemático del control interno de las empresas exigen que la dirección corporativa prevea y diseñe debidamente una estructura para los resultados, y ejecuta los procesos de clasificación, coherencia y la colocación de puntos importantes que ayudan a una superior ejecución y una apreciación general. Para ello existe normas que serán aplicados al método de control interno los siguientes: El autocontrol; en cuya integridad todos los empleados y asalariado de las empresas deben inspeccionar su responsabilidad, descubrir los errores y realizar las correcciones necesarias para el buen funcionamiento de las tareas designadas, para cumplir con las metas establecidas; La autorregulación: es la facultad corporativa que nos brinda para mejorar, métodos y procedimientos que les permitan prevenir, ejecutar y garantizar la actividad con eficiencia de manera transparente y legitimidad en los resultados obtenidos, procedimientos u sistematización; La autogestión: por lo general compete a todas las empresas a administrar, planear, elaborar, organizar y valorar las funciones que son asignados a su disposición con las normas aplicables y objetivos previstos para su desempeño. (p. 1)

Khoury (2014), menciona, los procedimientos de Control Interno son de cinco componentes fundamentales y 17 principales principios que son relacionados con el método de Control Interno, integran 5; ambiente de control, apreciación de los riesgos, actividades de control, testimonio y declaración y actividades de supervisión. Los 4 primeros se refieren al diseño y ejecución del control interno. El quinto, Actividades de Supervisión, son diseñados para afirmar que el control interno continúa ejerciendo con seguridad. Una empresa debe conseguir un Control Interno positivo cuando los cinco componentes están correctamente instalados, cabe señalar, están presentes y funcionan adecuadamente. Es necesario precisar que el artículo 3° de la Ley 28716 (Ley de Control Interno de las Entidades del Estado), menciona siete componentes del método de Control Interno, siendo el asunto de Actividades de suspicacia y monitoreo, rastreo de Resultados obtenidos que corresponden al mejoramiento de actividades de control. (p. 32)

### 2.2.1.5 *El Informe COSO Como Sistema*

Álvarez (2013), menciona que, La correcta organización del trabajo técnico del control interno en una entidad o distintos que exige la dirección para prevenir los riesgos y diseñe debidamente una organización de control interno establecido en el Informe COSO, se debe promover niveles organización de clasificación, entendimiento y la ejecución de criterios uniformes de control y rastreo a los distintos actividades que son desarrolladas en la entidad que ayuda con el desarrollo de un buen mandato y plasmar con los objetivos trazados por la entidad. Se debe ejecutar: el autocontrol, en cuya integridad todos los funcionarios de nivel gerencial y los empleados de la entidad, debe vigilar su encargo, revelar los errores encontrados y realizar las modificaciones correspondientes para el logro de los resultados esperados; la autorregulación, es la magnitud corporativa son ejecutar las instrucciones, aplicar correctamente los procedimientos que permitan prevenir con eficacia y transparencia en los resultados obtenidos durante la gestión ejecutada; y la autogestión, comprende guiar a las empresas, elaborar, desarrollar y analizar las actividades a su cargo que fueron designados con sujeción a la normativa aplicable y los objetivos establecidos. (p. 1)

Rodríguez (2013), menciona que, el modelo del Sistema COSO buscan la valides y capacidad para la obtención de financiamiento, la fiabilidad del testimonio interna y externa, la formación de los principales elementos de gestión de las empresas, la confirmación del desempeño de las normativas vigentes. Los procedimientos deben ser ejecutados por la gerencia, la dirección y los personales que laboran en la empresa. En mayo del presente año el Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway-COSO, ha expresado la modernidad al modelo de Sistema COSO I. En la modernización se han asociado con temas de globalización y diversificación de la actividad, el incidente de fraudes, exigencias de claridad en la entrega de cuentas, la modernidad entrará en vigencia a partir de diciembre del año 2014. La magnitud de las estructuras organizacionales de las empresas se determinará el Sistema de COSO a ejecutar, lo cual dará una valía agregado a los controles existentes dentro de la empresa. (p. 1)

### **2.2.1.6      *Organización del Sistema de Control Interno***

Mesa (2014), menciona que, la clasificación está basada en reconocer el Informe del COSO y la supervisión de Intosai, fundamentándose en una organización de 5 componentes: Ambiente de control; evaluación de riesgos; actividades de control; sistemas de información y comunicación; y seguimiento. Según lo establecido, dichos componentes coinciden con los establecidos en la Resolución de Contraloría N° 320-2006-CG que aprueba las «Normas de Control Interno»; sin embargo, el Marco de Control Interno para las entidades del gobierno, bajo la demostración de suministrar una adecuada dirección, ejecución, regulación y apreciación a la actividad de distintos sistemas, que contribuye en su cuidado de manera estandarizada y equivalente en distintas entidades del gobierno, se desarrolla que la ejecución del control interno son considerados en tres subsistemas; tal como se aprecia a continuación: subsistema de control interno de valuación, subsistema de control interno operativo, Al respecto indican que los sistemas son muy importantes en la segregación de los sistema para la correcta ejecución de los procedimientos del sistema COSO; mientras que los elementos se encuentran en el segundo nivel y por medio de ellos se integran los elementos del subsistema; en el tercer nivel se encuentran los factores de control interno, identificados como cada una de los elementos que se pueden apreciar, se mantienen relacionados con la finalidad de que los sistemas no pierdan su objetivo. Bajo esta lógica, cada subsistema ejecuta los elementos y factores de controles relacionados, que son ejecutados correctamente aplicando los procedimientos establecidos por la entidad para el logro de los objetivos. (p. 1)

Mesa (2014), menciona que, La Resolución de Contraloría N° 320- 2006-CGR que aprueba las «Normas de Control Interno» indica que la correcta organización y función sistemático del control interno en las empresas del gobierno exige que la dirección asociativa prevenga y ejecute debidamente una organización para el efecto, y promover niveles de clasificación, coherencia y la función de criterios que contribuyan a una superior ejecución de los procedimientos establecidos y realizar la correcta evaluación con la finalidad de corregir las deficiencias halladas en el proceso. (p. 1)

### **2.2.1.7      *Etapas de Evaluación***

Mesa (2014), menciona que, Según el Código Marco de Control Interno para las entidades del gobierno, esta última fase contempla la verificación y sistemático al desarrollo de la

composición del control interno por parte, tanto de los responsables de la realización en la acción de los principios de autocontroles como del Órgano de verificación asociativa con el desempeño de su capacidad funcional; siendo en los casos la determinación primaria, verificar las recomendaciones para el mejoramiento de los procedimientos de la ejecución del Sistema de Control Interno. Con relación a la autoevaluación, el Código Marco señala que se deben realizar los procedimientos de forma continua por el Grupo Operativo, para verificar si la entidad subsana las observaciones realizadas por el Comité Directivo de Control Interno a quien reporta; que se desarrolla oportunamente con las medidas correctivas y de mejorar en cada caso que resulte conveniente; debiendo el representante de la empresa indicar semestralmente y al término de cada periodo, los avances y resultados al titular u órgano de dirección de la entidad. (p. 4)

Sandoval (2013), indica que, El control interno es un procedimiento de una entidad, de las actividades y procedimientos que en forma coordinada son establecidas por las empresas con el objetivo de proteger sus intereses, la confiabilidad de la indagación y emprender a la conformidad a las políticas prescritas por la dirección. Para realizar este tipo de examen los auditores deben realizar una planificación, una verificación apropiada del control interno, que les sirva de base para decretar el estado de cordialidad que va a situar en él y le permita establecer, expansión, y conformidad que va a dar a los procedimientos de auditoria.

- Características y generalidad de la dirección, así como su destreza en los procesos de las funciones asignadas.
- La responsabilidad de la dirección sobre la razonabilidad de los estados financieros.
- Es la obligación de la dirección para establecer y conservar los sistemas contables y controles internos efectivos
- Realizar los objetivos generales y particulares de la empresa, de forma clara y perceptible, al personal de cada una de las funciones o áreas asignadas, con lo cual se logrará la descripción de cada uno de las áreas y jerarquías dentro de la empresa verificando el desempeño de los objetivos. Se deberá de referir con segregación de puestos de los empleados, delineando actividades específicas, relaciones jerárquicas y restricciones, así como designar debidamente quien tiene la responsabilidad y quien tienen la autoridad sobre diversas áreas. (p. 60)

### **2.2.1.8 Planificación**

García (2014), menciona que, inicia con la disposición de ejecutar una auditoría, que son relacionados con todas las actividades, a partir de la elección del grupo auditor hasta la recopilación de las informaciones. Si las actividades son desarrolladas durante la planificación tienen mayor eficacia al iniciar el examen, los grupos auditores continúan con la elaboración y formulación del informe desarrollada durante el proceso de auditoría, hasta que el expediente final no sea aceptado y distribuido, los informes elaborados pueden estar sumiso a ajustes y reconsideraciones, las nuevas decisiones tomadas obligarán a realizar cambios en la planificación durante el periodo de elaboración del informe. Mientras en esta etapa, el grupo de auditoría se dedica íntegramente a conseguir una adecuada percepción y comprensión de las actividades y procedimientos ejecutadas por la entidad a determinar los objetivos y alcances del examen. (p. 1)

Controlaría (2014) menciona que, El presidente del grupo de auditoría procederá con la entrega de las cartas de presentación, lo cual será el inicio del desarrollo de comunicación con la dirección de la empresa, en la carta de presentación serán establecidas la relación de los miembros que integran al grupo auditor, también deben estar detallados los objetivos del examen, y los alcances, algún dato agregado que considere oportuno el presidente del grupo. Los auditores planearán sus tareas de tal manera aseguren la correcta ejecución de una auditoría para emitir una opinión efectiva y de manera oportuna para una buena toma de decisiones por parte de los directivos de la entidad y así ayudan a lograr los objetivos trazados. (p. 1)

### **2.2.1.9 Informe**

García (2014), menciona que, En la última fase son informadas las conclusiones a las cuales han conseguido el grupo de auditores, que corresponde a los objetivos establecidos. Se realiza una reunión de cierre con los altos directivos de la entidad, y la declaración del informe final del grupo de auditoría. Los informes de auditoría de gestión son distintos al informe de auditoría de los estados financieros. Las auditorías de gestión tienen distintas formas de elaborar un informe relacionados a las metas y objetivos que son establecidos por la entidad, por eso es importante normalizar las estructuras los procedimientos para la correcta emisión del informe. En muy pocas ocasiones se hayan admitidos normas de rendimiento que representa el origen del informe para alcanzar un dictamen relacionado

a actividades globales, los informes de auditoría de gestión deben exclusivamente a las observaciones halladas durante el proceso de auditoría para elaborar las recomendaciones y opiniones para la toma de decisiones por parte de los directivos de la empresa.

- El informe de progreso: es un informe administrativo que serán emitidos al coordinador con el objetivo de realizar una adecuada supervisión y ejecutar en el momento oportuno realizar los ajustes que son necesarios para la correcta emisión del informe y proporcionar las recomendaciones correspondientes para la mejora de la entidad.
- El informe final: Los resultados de una auditoría de gestión serán emitidas al término de las mismas, el informe que detalla los resultados obtenidos durante la elaboración de tareas de las auditorías planificadas. (p. 2)

Ramon (2013), menciona que, Al alcanzar el punto del progreso de la auditoria. El auditor anticipadamente ya estableció los objetivos de su participación, planeación para el inicio de la auditoria, donde se lleva a cabo un estudio universal y ajuste del sistema de control interno, y se verifica las indagaciones recopiladas, conforme se fue obteniendo informaciones durante el proceso de auditoría. El siguiente paso consiste en apreciar toda esa cuantía de indagación y los resultados que ha elaborado hasta ese instante. En esa disposición, se realizara una evaluación mediante los procedimientos establecidos lo cual se evalúa lo que se está haciendo en la diligencia de la auditoría, asimismo como la disposición de gestión , contra lo que debe ser o lo ideal a hacer; en síntesis, es confrontar lo que es con lo que debe ser correctamente, debe tener un apropiado entendimiento del auditor interno de la hipótesis y habilidad de lo que está evaluando; no puede confrontar ni calificar si desconoce la información, anticipadamente o relativo (En coadyuvancia al transcurso de evaluación, y con la intensión de que éste lleve una fase ordenada y también para impedir que se omitan aspectos relevantes, el auditor se auxiliara con programas de auditoria anticipadamente elaborados. Para evitar la duplicidad de esfuerzos, en los pasos establecidos (en particular los específicos) habrá de entenderse tanto lo relativo a las fases por utilizar para el caso de pruebas de auditoría, como a las explicaciones de la evaluación correspondientes a la ejecución de auditoria. (p. 169)

## **2.2.2 Rentabilidad**

### **2.2.2.1 Definiciones**

Ccaccya (2015), define que, La rentabilidad es un elemento que son aplicados a todas las gestiones económicas para el crecimiento económico y financiero de la empresa, con la finalidad de conseguir los resultados planteados por los directivos de la empresa. Bajo esta circunstancia, la rentabilidad de una empresa se puede evaluar confrontando los resultados y los precios de los medios proveídos para originar dichos beneficios económicos. Las magnitudes para obtener los resultados dependerán de los activos que posee la organización en la realización de los procedimientos, financiados mediante los bienes propios aportados por los socios y/o por terceros que implican los costos de oportunidad, por el comienzo de falta de bienes, y que serán tomados en cuenta para la evaluación respectiva para cubrir las necesidades de la empresa. (p. 1)

Medina y Mauricio (2014) definen que, la rentabilidad financiera o capital propio de la empresa, denominadas en el lenguaje anglosajona return on equity (ROE), es una disposición, que son referidas a un periodo establecido de termino, de los beneficios que son elaborados por los fondos fijos propios de la organización, habitualmente con imparcialidad del reparto de utilidades. (p.19)

Zamora (2013), menciona que, la rentabilidad fue evolucionando con el pasar de los tiempos y fueron adoptados por distintas maneras, este es uno de los indicadores más utilizados para la evaluación de un grupo, o inclusive una ocupación, ya que la rentabilidad es mantenida con estrategias de utilidades, que son conllevados a los fortalecimientos de las unidades económicas. Si las ganancias de las entidades son reinvertidas de manera adecuada significa que las dimensiones instaladas, modernización de las tecnologías actuales, se puede realizar nuevas investigaciones de mercados, o una pluralidad de todos estos puntos. La rentabilidad es la comparación que se realiza entre las utilidades obtenida en un periodo determinado y las inversiones para lograr los objetivos, ya que se mide la cantidad de la efectividad de la dirección de una organización, para obtener la utilidad esperada por las ventas realizadas y utilizando las inversiones es necesario tener equilibrio en la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son los resultados que se obtienen a través de una dirección experimentada, una planeación exhaustiva de ingresos y egresos, por lo general la observancia es el cumplimiento de las medidas que son

ejecutadas para la obtención de utilidades. La rentabilidad se entiende como un elemento que son aplicados a todas las operaciones económicas en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de conseguir los resultados planteados. En el lenguaje económico, los conceptos de rentabilidad son utilizados de forma muy variada, y son extensos los conceptos doctrinales que reinciden en una u otra circunstancia de la misma, en el sentido global que son denominados a la medida del rendimiento de un determinado periodo que produce los fondos utilizados en el mismo. Esto se compara entre la renta obtenida y los medio que son utilizados para alcanzar el objetivo con la finalidad de proporcionar un voto entre alternativas o a calificar por la eficacia de las acciones realizadas en un periodo determinado. (p. 1)

#### **2.2.2.2      *Rentabilidad Económica***

Ccaccya (2016), menciona que, es la capacidad que miden los rendimientos de los activos de una organización con libertad de su financiamiento, dado que en un periodo establecido. Asimismo, son constituidas como un elemento básico para determinar la eficacia corporativa, ya que al no considerarse las implicancias de financiamiento nos permite percibir qué tan efectivo o viable se obtuvo el resultado en el entorno del progreso de sus actividades económicas o de gestiones productivas. En otros términos, la rentabilidad económica refleja las ganancias obtenidas en un periodo determinado si fue rentable obtener financiamiento externo para las inversiones de la entidad. (p. 1)

Quispe (2013), menciona que, es un desarrollo dinámico del estado de ganancias y pérdidas que demuestra que los ingresos, costo gasto, utilidades para distintos volúmenes de ventas, con determinadas estrategias y organizada de la entidad, el estado de ganancias y pérdidas nos proporcionan las informaciones correspondientes a un periodo establecido, deduciendo de los ingresos menos los costos, gastos e impuestos, para la obtención de la utilidad del periodo. Los modelos económicos fueron diseñados con la finalidad de comparar por separado la rentabilidad sobre las estrategias comerciales y la eficacia de la estructura, siendo la principal variante del punto de equilibrio y que se construye a partir de los datos del estado de ganancia y perdida. (p. 1)



### **2.2.2.3 Estructura Económica y Financiera**

Ccaccya (2015), menciona que, La constitución de una compañía está establecido por sus activos, que tienen derechos y obligaciones y son manifestados en dos vertientes, que son estructuras económicas Designado también como el “capital productivo”. Está considerado por los bienes de las empresas, es decir, están conformados por todos los elementos, bienes y derechos que son adquiridos por la empresa para su funcionamiento, ya sea a corto plazo (activos corrientes) o de manera permanente (activos no corrientes). La estructura financiera es la adquisición de los bienes que son conformados por los activos de la compañía que son adquiridos mediante las disposiciones de los recursos financieros, los medios de financiamiento de una organización financiera de las entidades y que en los registros contables son registrados genéricamente en los pasivos, donde son establecidos en forma de deudas y obligaciones, clasificándose según su naturaleza y plazos. (p. 1)

Ricra (2016), menciona que, La organización de capital es la mezcla entre el pasivos y patrimonio que tiene la compañía, los cuales deben establecerse el mínimo costo posible; Para tener conocimiento si es más interesante manejar el financiamiento ajeno o propios de la empresa, las entidades deben de tener en cuenta el costo de capital de la compañía, los impuestos, la contingencia de los negocios de la entidad, la posición fiscal de la compañía debido a los intereses que son deducibles de impuesto a la renta, el criterio de la depreciación de los activos fijos, la amortización de pérdidas fiscales, al monto de las tasas fiscales y en las clases de activos, Frente a los tipos de inseguridad que se presentan en las compañías, existen tres tipos, los cuales están estrechamente ligados con la capacidad de la compañía.

- Los riesgos operativos son los que no tienen la capacidad para ejecutar los costos de operaciones de la empresa
- Los riesgos financieros son los que no están en condiciones para cubrir los costos financieros obtenidos por las entidades.
- El riesgo total, que es una especie de apalancamiento total. (p.1)

### **2.2.2.4 Apalancamiento Financiero**

Caraballo (2013), menciona que los bienes propios de la decisión financiera tomadas por las compañías, están designadas a facilitar las decisiones acerca de los modelos financieros

a seguir por la compañía deben ser considerados sobre su efecto de la posición de los recursos propios de la empresa, Para obtener resultados positivos sobre la ejecución del apalancamiento financiero se deben considerar que las compañías se repartirán entre su financiación, propia o ajena, los que son generados con la gestión de sus recursos económicos financieros, con la gestión de su inversión y financiación, ejecutando que cada una de las fuentes aportadas son beneficioso para la empresa. Luego, se debe observar:

- La financiación propia de los socios de la compañía considerando las remuneraciones que pueden percibir. Cuando mayor es la remuneración directa o indirecta mayor será el valor teórico de las acciones que reciben, en la medida que las remuneraciones están ligadas a la ejecución de beneficios sociales, si se obtiene pérdidas serán asumidos con la disminución del valor teórico de sus acciones.
- Lo que, como compañía, cuesta el financiamiento ajeno con los proveedores las remuneraciones de la financiación están acordada, en efecto, los costos de medios de las mismas son fijados.
- Las empresas son entidades jurídicas independientes a sus accionistas o propietarios por ello toman las decisiones bajo ciertas perspectivas. Ahora bien, en todo caso, las decisiones que puedan ser tomadas por los socios de cualquier índole que adopten tendrán como objetivo principal incrementar la rentabilidad de los recursos propios de la empresa. (p. 7)

Van Horne y Wachowicz (2012) El apalancamiento financiero está incluido a los costos fijos del financiamiento. Es importante mencionar que los apalancamientos financieros son adquiridos por elección de los socios o gerentes financieros, los apalancamientos operativos muchas veces no son adquiridos por elección. La cantidad de apalancamiento operativo (la cantidad fija de costos de operación) ejecutados por las empresas muchas veces están determinados por los requerimientos físicos de las operaciones de la compañía. Por ejemplo, una máquina de coser, que son de inversiones en planta y equipo que tiene un alto componente de costos fijos de operación que están sujetas a depreciación. Por otro lado, los apalancamientos financieros siempre son opcionales. Las entidades no tienen requisitos mínimos de la deuda a largo plazo o de financiamiento con acciones preferenciales. En vez de ello, las compañías puedan financiarse las operaciones y los gastos de capital con financiamiento interno y la emisión de acciones ordinarias. De cualquier índole, es rara la organización que no tienen apalancamiento

financiero. ¿Por qué, entonces, vemos tal dependencia en el apalancamiento financiero? Los apalancamientos financieros son utilizados con la finalidad de maximizar los rendimientos de los accionistas ordinarios. Se dicen que los apalancamientos financieros son favorables o positivos que ocurre cuando las entidades usan fondos obtenidos a un costo determinado (que son fondos obtenidos con una tasa de interés fija o acciones preferenciales con una tasa de dividendos constante) para obtener mayor ganancia más que los costos de financiamiento fijo pagado. Las cuales generan ganancias restantes después de cumplir con los costos fijos de financiamientos que pertenecen a los accionistas ordinarios. Los apalancamientos son desfavorables que ocurre cuando las compañías no obtienen ganancias por tanto como los costos fijos de financiamiento. Lo favorable de los apalancamientos financieros, o del “comercio sobre el capital accionario”, en distintas ocasiones se le llama, que son juzgados en términos de su efecto sobre las utilidades por acción para los accionistas ordinarios. De hecho, los apalancamientos financieros son el segundo paso a realizar durante un proceso de magnificación de dos pasos. En el primer paso, el apalancamiento operativo magnifica los efectos de los cambios en ventas sobre los cambios en la ganancia operativa. En el segundo paso, el gerente financiero tiene la opción de usar instrumentos financieros para magnificar los cambios que puedan originarse en la ganancia operativa sobre los cambios en la ganancia por acción. (p. 427)

#### **2.2.2.5 Razones de la Rentabilidad**

León, (2017), se define razones de rentabilidad al rendimiento que se ejecutan para evaluar la eficacia en la organización de la compañía para examinar los costos y gastos en que deben establecerse y así convertir que las ventas en ganancia o utilidad. Normalmente, las rentabilidades de las compañías que son calculadas a través del empleo de razones tales como rotación de activos y margen de ganancia. La combinación de los indicadores, son resultados de la razón financiera denominada "Rendimiento sobre la inversión" (RSI) que mide la rentabilidad global de las compañías. Conocido como el método Dupont, son modelos de integrar los indicadores de rentabilidad con otras

actividades para establecer de donde proviene el rendimiento sobre la inversión: o de la eficacia para el uso de los recursos para generar mayores ventas o del margen neto de utilidad generado por dichas ventas:

- a) Rendimiento sobre la inversión: este rendimiento mide la capacidad que genera ganancia o pérdida por la inversión que fueron realizados que proporcionan la inversión inicial en términos porcentuales. Este detalle, es el rendimiento sobre las inversiones que representan los cambios en los valores de la cuota, en un período determinado, más los dividendos que fueron cobrados durante un periodo determinado.
- b) Rotación de activos: las cuales miden la eficacia con lo que fueron empleados los activos disponibles para la generación de ventas; que son expresadas en cuantas unidades monetarias de ventas se han generado por cada unidad monetaria de activos disponibles de la compañía.
- c) Margen de Ganancias: Son expresados los montos de las utilidades que son obtenidas por cada unidad monetaria de ventas. Estos indicadores miden la eficacia operativa de las empresas, todos los incrementos tienen un resultado que señala la capacidad de la entidad para maximizar su rendimiento, de acuerdo al nivel estable de ventas.
- d) Rendimiento del Patrimonio: el indicador señala, como su nombre lo indica, la tasa de rendimiento que obtiene los socios de la compañía. (p. 1)

Otto (2013), indica que la rentabilidad que obtienen la compañía respecto a las ventas, el importe de sus activos o del capital aportado por los accionistas, algunas de estas razones son:

- Margen Bruto de Utilidad: son medidos en porcentajes de utilidad de las empresas después del pago total de las existencias. Serán determinadas de la siguiente manera:  $(\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}) / \text{Ventas}$ .

- **Margen Neto de Utilidades:** mide el porcentaje de las utilidades de las empresas después de cubrir los gastos de operación y obligaciones tributarias. Serán determinada de la siguiente forma:  $\text{Ventas Netas} - (\text{Gastos Operación} + \text{Impuestos})$ .
- **Rotación de Activos:** Es para medir la eficacia de las empresas en el uso de los activos. Serán determinadas de la siguiente forma:  $\text{Ventas Totales} / \text{Activos Totales}$ .
- **Rendimiento de la Inversión:** sirven para comprobar que la rentabilidad de los activos de la compañía. Son determinados de la siguiente forma:  $\text{Utilidad Neta después de Impuestos} / \text{Activos Totales}$ .
- **Rendimiento del Capital:** son para evaluar la rentabilidad del capital de la empresa. Serán determinadas de la siguiente forma:  $\text{Utilidad Neta después de Impuestos} / \text{Capital}$ .
- **Utilidad por Acción:** Son para medir el nivel de utilidades de cada acción de la empresa. Serán determinadas de la siguiente forma:  $\text{Utilidad Neta} / \text{Número de Acciones}$ .

#### **2.2.2.6      *Margen de Utilidad Bruta***

Ferrer (2015), menciona que los resultados de una compañía, industrial o comercial, están basadas con volúmenes como son los precios de las unidades que serán vendidas, que son necesarios los análisis de los elementos y sus efectos sobre las utilidades del período. Por otro lado, se sabe que la utilidad bruta son la diferencia entre los productos netos de las ventas y los costos de los mismos. Asimismo, las utilidades brutas son los resultados de la composición de dos elementos; volumen y precio, que están sujetas a cambios que son intervenidos en definitiva sobre el importe de la utilidad generada.

Apaza (2013) menciona que la rentabilidad sobre las ventas, son expresados en nuevo sol vendido, la rotación expresa, a su vez, los números de nuevos soles vendidas por cada nuevo sol invertida, es decir, la eficacia relativa con que las compañías utilizan sus propios recursos para generar ganancia. Mientras que el margen está directamente relacionado con la política de costos que son desarrollados por las empresas, la rotación muy condicionada por el sector de actividad de la compañía.

### **2.2.2.7 Factores Determinantes de la Rentabilidad**

Ccaccya (2015), menciona que, las indagaciones elaboradas especialmente en los Estados Unidos, se demostró que hay importantes cambios que ayudan a obtener mayores ganancias y con ello una mayor rentabilidad son:

- Mayor participación en el mercado del giro del negocio
- Mayor calidad relativa
- Reducción de costos promedio

Los factores serán indispensables, con una buena ejecución de estrategias de calidad por medio de una diferenciación en el producto o servicio que conlleva una mayor acogida por parte de los consumidores, de esa manera se genera mayores ventas y con ello se va maximizando el número de participaciones en el mercado. Por lo tanto, las ganancias o los beneficios obtenidos son engañosos cuando se obtiene una pérdida de capacidad de competencia, por ellos es necesario tomar en cuenta los elementos señalados, que se resumen en habilidades de innovación y especialización para certificar el éxito de la compañía.

Acosta, et al. (2018), Define factores determinantes de la rentabilidad que son importantes para la conservación de las compañías a largo plazo, los objetivos de este estudio es la determinación y evaluación, desde una representación- empírica, de los factores económico y financieros que determinan la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas. En primer lugar, hemos amortiguado los efectos del sector y la dimensión empresarial y en segundo lugar, hemos aplicado las herramientas de datos estadísticos que no se requiere ninguna hipótesis inicial sobre las distribuciones de las variables, por ello es necesario mostrar las características de la información contable para realizar una buena toma de decisiones por parte de los socios de la empresa.

## **2.3 Definición de Términos Básicos.**

Actividad de control: Son acciones de inspección que sirven para la evaluación y que son ejecutadas a base de procedimientos, técnicas, métodos y mecanismos que sirven para la orientación superior y de nivel jerárquico de las empresas que nos permiten indagar los riesgos hallados durante el proceso de evaluación para proceder con la subsanación correspondiente. (García, 2013, p.1)

**Activos:** Son denominados al total de los medios que tiene las compañías para cubrir las necesidades a corto y/o largo plazo; que son representados por todos los bienes y derechos que son propiedad del giro de negocio de la entidad. (Ávila, 2017, p.17).

**Apalancamiento Operativo:** son herramientas que mide la utilidad antes de intereses e impuestos que define por el cambio porcentual en las utilidades generadas por las operaciones excluyendo los costos de financiamiento que realiza la empresa para cubrir las necesidades durante un periodo determinado. (Apaza, 2013, p. 1)

**Bienes Económicos:** Este principio establece que el Estado de situación Financiera se describe que son bienes económicos; es decir, que están incluidos bienes materiales e inmateriales que poseen los valores económicos y, por tanto, son susceptibles de ser valuados en términos monetarios. De esa manera son registrados contablemente todo acto y/o bien susceptible de valor de intercambio, independiente de la forma en que se han adquirido, y por los cuales alguien está dispuestos a pagar un precio. (Prada, 2013, p. 13)

**Control Interno:** son procesos que son efectuados por los titulares y funcionarios y servidores de las empresas, que están diseñadas para confrontar los riesgos que son hallados durante una auditoria, para dar mayor seguridad razonable de emitir un informe o de los hallazgo, se alcanzaran los objetivos trazados, es decir, los representantes de la compañía tiene la obligación de iniciar o apertura la correcta ejecución de auditoria para lograr los objetivos trazados por la empresa (Khoury, 2015, p. 9)

**Costos:** son los gastos que realiza la compañía en un periodo determinado; es el valor del dinero que son utilizados para producir algo. En negocios, los costos suelen ser el valor pagado por determinada adquisición. Pero costo también puede ser lo que se da o se paga por un bien o servicio. (Ortiz, 2017, p.01)

**Economía:** se considera como la rama que analiza las personas para satisfacer las necesidades ilimitadas con capitales escasos que permiten tener diferentes usos. Cuando las personas deciden utilizar los recursos para elaborar la producción de ciertos bienes o servicios, que asumen los costos de no poder usarlos para la producción de otros bienes. A esto se le reconoce como costo de oportunidad. La función principal de la economía es contribuir con criterios, recomendaciones racionales para que la asignación de los recursos sean los más eficientes posibles. (Méndez, 2018, p. 1)

**Financiación.** Se refiere en realizar financiación para una determinada compañía, o adquisición, o proyecto, lo cual e consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento. (Vaques, 2017.p.159).

Gastos: se reconoce como gasto a las cantidades que son gastadas. El gasto es un concepto de utilidad tanto para las familias como para las compañías o para el gobierno. (Pérez y Marino, 2018, p.01)

Gestión: son acciones de gestionar y ejecutar distintas actividades profesionales que son destinado a elaborar las estrategias del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal para el cumplimiento de objetivos. (Heinzer y Render, 2013, p.04)

Ingresos: son todos los recursos que son obtenidos por las empresas por la prestación de un servicio, por la enajenación de bienes y/o rendimientos por intereses, y los ingresos que son a través de subsidios y de transferencias del Gobierno Estatal o de distintas instituciones ya sea nacionales o extranjeras, así como se origina por operaciones no estimadas que maximizan su patrimonio. (Centeno, 2018, p.01).

Rentabilidad: es de utilidad para una tomar de decisiones efectivas para ver si es factible ejecutar las nuevas inversiones y para elegir las distintas formas de financiamiento de las mismas en función del costo de los recursos financieros que implicarán para la toma de decisiones (Alcarrie, 2012, p. 266)

Riesgo: En todas las empresas se debe contar con una herramienta que son garantizados para la correcta evaluación de los riesgos mediante los cuales están establecidas los procedimientos y actividades de las empresas y por medio de procedimientos de control se pueda evaluar el desempeño de la misma para mitigar los riesgos. (Hernández, 2013, p. 1)

Supervisión: permite apreciar la eficacia y calidad del sistema del control interno en el tiempo, así como su retroalimentación; que comprende con un conjunto de reglas, procedimientos, actividades de autocontrol e incorporar a los procesos las operaciones de las compañías, con la finalidad de obtener mejores resultados. (Mesa, 2014, p.4)

Ventas: son accesos al mercado para muchas empresas con el único objetivo de realizar ventas ya sea a los mayoristas o consumidores finales, es importante ofrecer variedades de productos al mercado para tener mayor captación de clientes, también se debe ofrecer promociones a los consumidores para que pueden adquirir los productos, por ello todas las empresas que ponen en práctica de ofrecer nuevos productos con promociones son entidades que logran posesionarse en el mercado de esa manera las empresas crecen manera eficiente económicamente y financieramente, para el logro de los objetivos trazados. (Thompson, 2015, p. 1)



### **3 Conclusiones**

Se aplicó los procesos y técnicas contables para la ejecución del control interno en el área de ventas para el logro de los objetivos de la empresa, así pueden maximizar, y generar valor a la empresa esto beneficiara a los trabajadores, directivos, terceros.

Se logró implementar los procesos de ventas para una adecuada culminación de venta hacia nuestros clientes, esto ayudara a que los vendedores puedan tener una relación directa con los clientes, y al incrementar las ventas genera mayores ganancias para el beneficio de la empresa.

Con las evaluaciones de riesgo se podrá ofrecer un adecuado proceso de ventas, ofreciendo a nuestros clientes un producto de calidad que satisfaga las necesidades de los usuarios finales. Y que cubran con las exigencias del mercado.

Es importante que exista supervisión sobre el margen de ganancia de cada producto vendido, para tener conocimiento si genera ganancia o pérdida.

#### **4 Recomendaciones**

Aplicar procedimientos operativos del sistema de control interno en el área de ventas de la empresa Anglo American Trading CO S.A de acuerdo a procedimientos y políticas de la empresa.

Es importante que se elabora los procedimientos de procesos de ventas para que los vendedores puedan tener conocimiento de cómo ofrecer los productos a los clientes, y capacitarlos constantemente al personal de ventas para que puedan incrementar los ingresos de la empresa.

Con la evaluación de riesgo se logra obtener mayores resultados minimizando lo errores humanos que afecta con el crecimiento de la empresa ya sea por negligencia o descuido al momento de ofrecer los productos a los clientes.

Con la supervisión de ganancia se puede saber que productos genera mayor rentabilidad a la empresa, y tener conocimiento que productos son vendidos en cantidades en un tiempo determinado.

## **5 Aporte científico del investigador.**

Con la implementación de control interno en el área de ventas se logra minimizar los riesgos que son la amenaza constante de las empresas, de esa manera el control interno establecerá las políticas normas procedimientos a seguir para una adecuada ejecución de ventas, al incrementar las ventas se genera mayores ganancias esto hará que la empresa tenga mayores utilidades que beneficiaran a los directivos y trabajadores.

Es importante que se designa al personal en cada área para su mejor desempeño, de esa manera los colaboradores de la empresa se puedan desempeñar de manera eficiente para el bienestar de la compañía.

También es necesario que se implementa un control adecuado en el producto que ofrece la empresa, así poder informare de manera oportuna y veras a los directivos que productos tienen mayor aceptación en el mercado para una toma de decisiones.

## 6 Cronograma de Actividades

Actividades	Tiempo en Meses (2018)			
	Mayo	Junio	Julio	Agosto
<b>1. Planteamiento de la Investigación</b>	x			
1.1 Descripción de la realidad problemática	x			
1.2 Planteamiento del problema		x		
1.2.1 Problema general		x		
1.2.2. Problemas específicos		x		
1.3 Objetivos de la investigación		x		
1.3.1 Objetivo general		x		
1.3.2. Objetivos especificos		x		
1.4 Justificación e importancia de la investigacion		x		
<b>2 Marco Teorico</b>			x	
2.1 Antecedentes			x	
2.1.1 Internacionales			x	
2.1.2 Nacionales			x	
2.2 Bases teoricas			x	
2.3 Definiciones de terminos			x	
<b>3 Conclusiones</b>				x
<b>4 Recomendaciones</b>				x
<b>5 Aporte científico del investigador</b>				x

<b>Partida presupuestal</b>	<b>Código de actividad en que se requiere</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario (en soles)</b>	<b>Consto total (en soles)</b>
Recursos humanos	001	1	1,440.00	1.440.00
Bienes y servicios	002	2	110.00	220.00
Útiles de escritorio	003	5	50.00	250.00
Mobiliario y equipos	004	1	950.00	950.00
Pasajes y viáticos	005	1	150.00	150.00
Materiales de consulta (libros, revistas, boletines)	006	3	180.00	540.00
Servicios a terceros	007			
Otros	008			
Total				S/ 3,550.00

## 7 Referencias.

- Acosta, M. Molina, A., *Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las pymes*. Dialnet.,pp
- Aguirre (2015) *Propuestas de un sistema de control interno basado en el método coso, debido a las deficiencias actuales encontradas en los procedimientos en el área de ventas de la compañía agromaisa S.A* (Tesis de Pregrado) Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Apaza. M (2013) *margen de utilidad bruta* miembro de staff técnico interno de la revista actualidad empresarial/experto en finanzas y tributación.
- Caraballo. T (2013) *Apalancamiento financiero* departamento de economía y finanzas I/universidad del país Vasco.
- Ccaccya. D (2015) *factores determinantes de la rentabilidad, estructura económica y financiera* análisis de rentabilidad de una empresa, actualidad empresarial N° 341 – segunda quincena de diciembre.
- Contraloría (2014) *Planificación* marco conceptual del control interno.
- Estupiñan (2013) *objetivos*, control interno y fraudes análisis del informe de coso I, II y III con base en los ciclos transaccionales.
- Fernández. Lázaro (2016) *Sistema de control interno en ventas para la mejora en la gestión comercial de distribuidora deportiva del Norte s.a.c* Trujillo, 2016 (Tesis de Pregrado) Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.
- Ferrer. A (2015) *margen utilidad bruta* análisis de utilidad bruta, revista actualidad empresarial.
- Garcia. J (2013) *actividad de control* actualidad empresarial n° 261 segunda quincena Agosto
- Gitman. L (2012) *apalancamiento financiero* principios de administración financiera decimoprimera edición.
- Granda. Mendoza (2017) *Implementación de control interno de departamento de ventas utilizando coso III en la empresa comercial mermex* (Tesis de Pregrado) Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

- Gutiérrez (2016) *Implementación de un adecuado sistema de control interno en mejora del área de almacén en la MYPE Gutiérrez Rubro plástico Lima*, 2015 (Tesis de Pregrado) Universidad Católica los Ángeles Chimbote, Lima, Perú.
- Hernandez. E (2013) *riesgo contabilidad* (<http://www.gestiopolis.com/tema/contabilidad>)
- Herrera (2017) *Control interno en el área de ventas y su efecto en la rentabilidad de la empresa agropecuaria avicasa norteña s.a.c*, 2017 (Tesis de Pregrado) Universidad Cesar Vallejo, Trujillo, Perú.
- Huachua (2016) *Importancia de un eficaz y efectivo control interno en el área de ventas de la MYPE distribuidora comercial Santa Rita*, Jesús María 2015 (Tesis de Pregrado) Universidad Católica los Ángeles, Chimbote, Perú.
- Khoury. F (2014) *control interno, principios del sistema de control interno* contraloría general de la república
- León, C (2018) *razones de rentabilidad*. Blog temas de clase (2.8)
- Meléndez. T (2016) *control interno de ventas* universidad católica los ángeles de Chimbote/ sistema de universidad abierta.
- Méndez. S (2018) *economía* libro introducción a la economía.
- Mesa. M (2014) *Principios del sistema de control interno* actualidad gubernamental, n°64 – Febrero
- Morante (2016) *Estrategias para mejorar la rentabilidad de la distribuidora de bebidas gaseosas XYZ en la ciudad General Villamil Playas* (Tesis de Pregrado) Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Otto. G. (2013) *razones de rentabilidad* razones financieras, Blog
- Pilaloo. Orralla (2016) *Control interno al área de ventas para mejorar la rentabilidad en borloti s.a* (Tesis de Pregrado) Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Rodríguez. E (2013) *el informe COSO como sistema*, control interno basado en coso, Blog. Nuñez Dubon y asociados
- Rodríguez. Julca (2016) *El sistema de control interno en el proceso de producción y la mejora de la situación económica en mueblería medrano s.a.c*, Trujillo, 2016 (Tesis de Pregrado) Universidad privada del Norte, Trujillo, Perú.

Santillana. J (2015) *Acciones de control* sistema de control interno, tercera edición. Pearson

Thompson. I (2015) *ventas* concepto de ventas promonegocios.net

Toro (2015) *El control interno y su efecto en la rentabilidad de la empresa cerámicas s.a de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2014* (Tesis de Pregrado) Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

Van Horne. J. Wachowicz J. (2012) *Apalancamiento financiero* fundamentos de administración financiera decimotercera edición.

Vásquez. O (2016) *control interno de ventas* visión integral del control Interno, contaduría universidad de Antioquia, 69, 1369-154.

Zamora. A (2013) *rentabilidad, un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado Michocan* Blog. Eumed. Net.